

m²

SUPLEMENTO DE VIVIENDA
DE **PAGINA/12** - AÑO 1 - N°24
SABADO 28 DE AGOSTO DE 1999

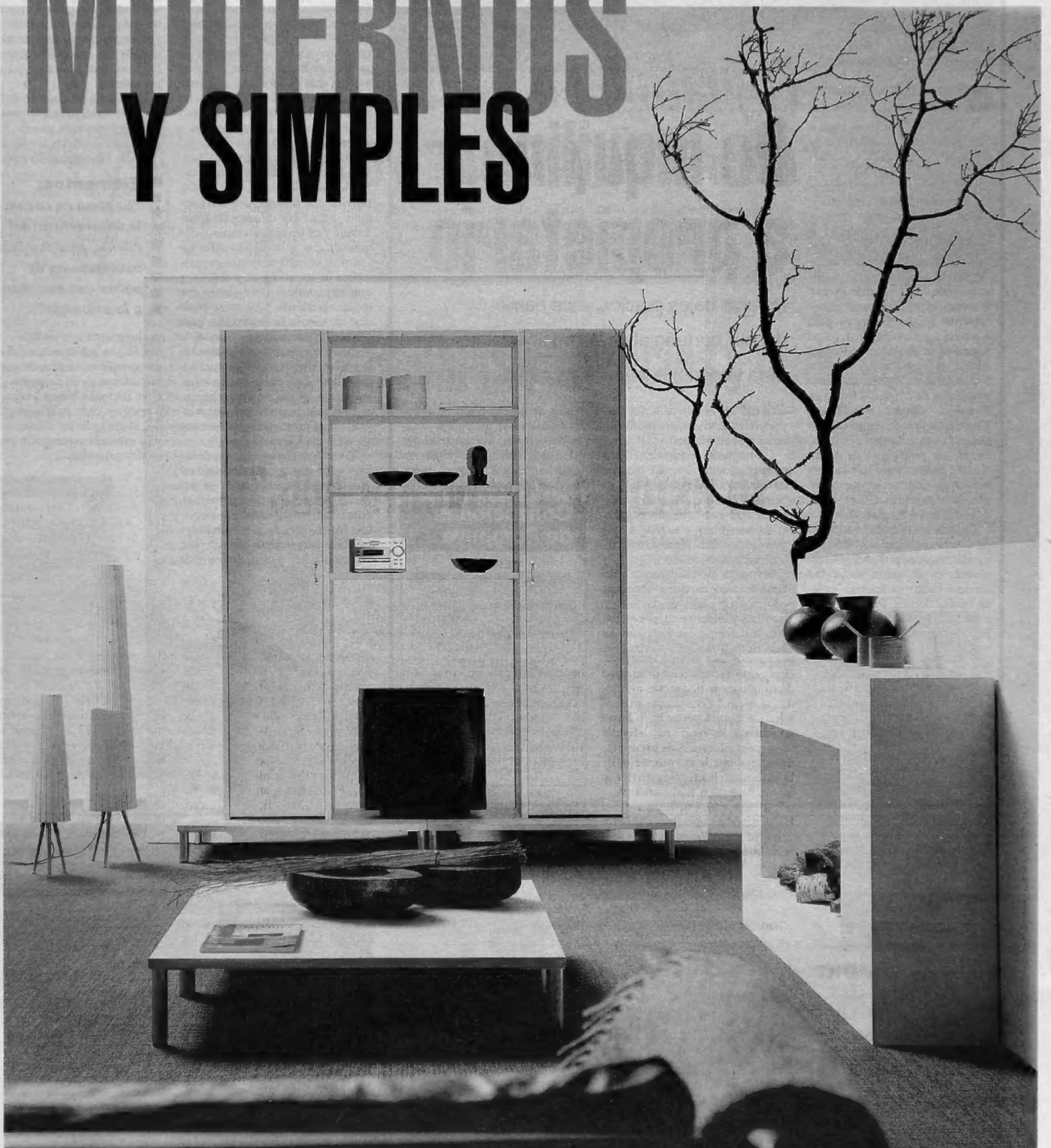
■ **Columna de opinión**

Ideas para evitar pagar de más cuando se construye, por el arquitecto Rodolfo Livingston.

■ **Por los barrios**

Pompeya abre la posibilidad para saltar de inquilino a propietario.

MODERNOS Y SIMPLES



Los muebles modernos también pueden ser de estilo, aunque no necesariamente remitan a diseños tradicionales o históricos. Las exigencias de la demanda encuentran respuesta en equipamientos que toman en cuenta la idiosincrasia del comprador, pero también la concepción en boga en los países de avanzada en la materia.

■ Uno de los barrios más baratos de la Capital.



m² Por Claudio Zlotnik

Pompeya es uno de los barrios más baratos de la Capital. En un departamento, por cada metro cuadrado se pagan entre 600 y 700 dólares, y 1000 cuando se trata de casas. Según comentan las inmobiliarias de la zona, gente de otros barrios ve a Pompeya como la oportunidad de pasar de ser inquilino a propietario de una vivienda.

"Se está dando el fenómeno inverso al de diez años atrás. Antes, la gente que progresaba económicamente dejaba Pompeya para mudarse a zonas céntricas, como Almagro, Caballito o Boedo. Ahora, en cambio, desde esos barrios valores más bajos. También hay mucha gente que encuentra en este barrio la posibilidad de ser propietario de un inmueble gracias a que hay valores muy accesibles", contó a este suplemento Argentino Nicoloso, titular de Bravo Propiedades.

La crisis económica frenó la expansión inmobiliaria en Pompeya. Hasta que se profundizó la recesión, en el barrio se venían construyendo viviendas, especialmente dúplex. Pero el parate económico cortó los proyectos. Rosa Mingrone es dueña de la inmobiliaria homónima, con 37 años de experiencia en la zona. "Acá vive gente de escasos recursos, la que más sufre el desempleo. Con la inmobiliaria, en los últimos años tuvimos a nuestro cargo la construcción de varios edificios. Pero ahora se construye poco y nada, a pesar de que los valores han ido bajando", explicó a m² la comerciante. La mayor oferta de viviendas son las de dos y tres ambientes.

UNA PUERTA ABIERTA EN POMPEYA

De inquilino a propietario

Por sus bajos precios, este barrio del sur porteño abre las posibilidades para acceder a la vivienda propia.

Otro signo de la crisis: en el área conocida como Espora existen monoblocks de viviendas, muy solicitados una década atrás. "Ahora no tenemos compradores. La crisis económica y la falta de seguridad nos están jugando en contra", aseguró Nicoloso.

Pompeya es básicamente una zona de casas, aunque se levantan edificios sobre las avenidas Sáenz, La Plata y Almagro, por ejemplo. Justamente, las viviendas de la avenida Almagro son las más requeridas por el público. Como sucede en otras zonas de la Capital donde en el pasado existían pequeños talleres industriales, también en Pompeya abundan los galpones desocupados, espacios que aguardan por inversores para que se hagan nuevas construcciones. "Aunque los precios son bajos, los

costos de construcción en el barrio son altos ya que, por lo blando de la tierra, las constructoras están obligadas a poner pilotes antes de empezar a trabajar", apuntaron en Mígrone.

Cotizaciones de Pompeya

VENTAS	
Un ambiente	\$ 18.000 a 23.000
Dos ambientes	\$ 24.000 a 28.000
Tres ambientes	\$ 30.000 a 40.000
ALQUILERES	
Un ambiente	\$ 220 a 240
Dos ambientes	\$ 270 a 300
Tres ambientes	\$ 350 a 400

Fuentes: Inmobiliaria Mingrone y Bravo Propiedades.

m² Por Miguel Angel Fuks

PROPUESTAS NA

Soluc

Las líneas simples se im
de amoblamiento. Los m
de estilo. Una amplia ga

Los muebles pueden ser "de estilo", aunque no sean tradicionales, ni tengan sus referencias en diseños del pasado. "En los últimos años prevalecieron los de líneas simples, que responden a una tendencia minimalista, despojada de volutas, que los hace parecer como 'planchados' -comentan los arquitectos Ana Laura Birencwajg y Alejandro Sticotti, de Net-. Ahora comienzan a notarse cambios, que una vez resueltos permitirán encarar la producción".

La apertura de la economía facilitó las importaciones. "Las de Vivienda provienen de Italia, España, Dinamarca y Alemania -dice Adrián Basgdall, a cargo del marketing-. A las importaciones en maderas de haya y cerezo, últimamente se agregaron las realizaciones en wengé, más oscura, que responde más a un diseño de reminiscencias orientales concebido en Dinamarca, de líneas netas, muy simples y despojadas".

Net se dedica a muebles para viviendas desde hace una década, con fabricación propia en San Isidro, provincia de Buenos Aires. Al principio, a través de estudios de arquitectura y en los últimos cuatro años también con un local a la calle. Incurrió en equipamientos para estudios de arquitectura y diseño, y cinematográficos, por ejemplo, con mesas de trabajo "que no se parecen en nada a las habituales para oficinas". Birencwajg y Sticotti se dedican, por otra parte, a instalaciones integrales de locales comerciales, junto con diversos gremios, aplicando criterios específicos para cada marca, como la imagen lograda para presentar la indumentaria de Paula Cahen D'Anvers.

Vivendi actúa en el ramo desde hace ocho años y tiene decidido seguir importando, sin dejar de tercerizar en el país algunas piezas, como las tapas de mesas especiales. En sus tres locales vende los muebles para living, dormitorios, "home offices" y otros ámbitos, de

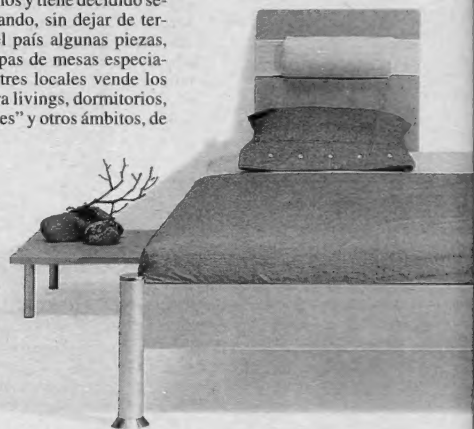
acuerdo con los conceptos antes señalados. Basgdall destaca, asimismo, cuánto se avanzó en el aprovechamiento de determinados materiales, apropiadamente combinados, e inclusive en las terminaciones.

Parte de la producción de Net se hace en serie, lo que se insiste en que no constituye una limitación, para lo cual señalan los veinte modelos de bibliotecas. Tampoco fal-

Elementos:

- "Se toma en cuenta la idiosincrasia del cliente, pero también concepciones de países que marchan a la avanzada".

tan los muebles "a medida". "Quiénes llegan a Net buscan diseño y asesoramiento acerca de qué conviene hacer en un ambiente -publicitan ante m²-. Nosotros ayudamos a resolver cada problema planteado, sugiriendo los elementos que mejor resuelven el espacio y las funciones requeridas".



ARCHIVOS ACTIVOS

Todas las posibilidades para sentirse bien.

Sillas & Sillones

Carros

Puestos de Trabajo

Escritorios

Biblioteca

Bandeja

Cajón profundo

Plancha

Modulos

ARCHIVOS ACTIVOS®

Ventas: Av. Boedo 1938/42 (1239) Bs. As. Argentina
Sucursal Cardín: M.T. de Alvear 1399 - Recoleta - Cep. Fed.
Telefax: (011) 4923-3000 (Rotativas)
<http://www.archivosactivos.com>

Braff: Rua Turfessu 2101 - San Pablo - Telefax: (561) 38712961

Uruguay: Mosca - Av. 18 de Julio 1578 - Montevideo Tel: (598) 2-409-3141

Chile: El Bosque Norte 056 (of.31) Las Condes - Santiago - Tel: (562) 305-1112 / 333-0112

Stands permanentes: Unicenter - Buenos Aires Design - Abasto de Buenos Aires - Galerías Pacifico - Alto Palermo Shopping

■ Uno de los barrios más baratos de la Capital.



■ Por Claudio Zlotnik

UNA PUERTA ABIERTA EN POMPEYA

De inquilino a propietario

Por sus bajos precios, este barrio del sur porteño abre las posibilidades para acceder a la vivienda propia.

Por m2 la comerciante. La mayoría de las viviendas son las de dos y tres ambientes. Otro signo de la crisis: en el área conocida como Espora existen monoblocks de viviendas, muy solicitados una década atrás. "Ahora no tenemos compradores. La crisis económica y la falta de seguridad nos están jugando en contra", aseguró Nicolás. Pompeya es básicamente una zona de casas, aunque se levantan edificios sobre las avenidas Sáenz, La Plata y Almagro, por ejemplo. Justamente, las viviendas de la avenida Almagro son las más requeridas por el público. Como sucede en otras zonas de la Capital donde en el pasado existían pequeños talleres industriales, también en Pompeya abundan los galpones descapados, espacios que aguardan por inversores para que se hagan nuevas construcciones. "Aunque los precios son bajos, los

costos de construcción en el barrio son altos ya que, por lo blando de la tierra, las constructoras están obligadas a poner pilotes antes de empezar a trabajar", apuntaron en Migrono.

Cotizaciones de Pompeya

VENTAS	
Un ambiente	\$ 18.000 a 23.000
Dos ambientes	\$ 24.000 a 28.000
Tres ambientes	\$ 30.000 a 40.000
ALQUILERES	
Un ambiente	\$ 220 a 240
Dos ambientes	\$ 270 a 300
Tres ambientes	\$ 350 a 400

Fuentes: Inmobiliaria Migrono y Bravo Propiedades.

■ Por Miguel Angel Fuks

Los muebles pueden ser "de estilo", aunque no sean tradicionales, ni tengan sus referencias en diseños del pasado. "En los últimos años prevalecieron los de líneas simples, que responden a una tendencia minimalista, despojada de volutas, que los hace parecer como 'planchados'", comentan los arquitectos Ana Laura Birenchwaj y Alejandro Sticotti, de Net-. Ahora comienzan a notarse cambios, que una vez resueltos permitirán encarar la producción.

La apertura de la economía facilitó las importaciones. "Las de Vi-vendi provienen de Italia, España, Dinamarca y Alemania" -dice Adrián Basgdall, a cargo del marketing-. A las importaciones en maderas de haya y cerezo, últimamente se agregaron las realizaciones en wengé, más oscura, que responde más a un diseño de reminiscencias orientales concebido en Dinamarca, de líneas netas, muy simples y despojadas".

Net se dedica a muebles para viviendas desde hace una década, con fabricación propia en San Isidro, provincia de Buenos Aires. Al principio, a través de estudios de arquitectura y en los últimos cuatro años también con un local a la calle. In-cursión en equipamientos para estudios de arquitectura y diseño, y cinematográficos, por ejemplo, con mesas de trabajo "que no se parecen en nada a las habituales para oficinas". Birenchwaj y Sticotti se dedican, por otra parte, a instalaciones integrales de locales comerciales, junto con diversos gremios, aplicando criterios específicos para cada marca, como la imagen lograda para presentar la industria de Paula Cahen D'Anvers.

Vivendi actúa en el ramo desde hace ocho años y tiene decidido seguir importando, sin dejar de tercerizar en el país algunas piezas, como las tapas de mesas especiales. En sus tres locales venden los muebles para living, dormitorios, "home offices" y otros ámbitos, de

PROPUESLAS NACIONALES E IMPORTADAS PARA EL MOMENTO DE ELEGIR LOS MUEBLES

Soluciones simples y modernas

Las líneas simples se imponen en las nuevas tendencias de amoblamiento. Los muebles modernos también pueden ser de estilo. Una amplia gama de oferta nacional e importada.

acuerdo con los conceptos antes señalados. Basgdall destaca, asimismo, cuánto se avanzó en el aprovechamiento de determinados materiales, apropiadamente combinados, e inclusive en las terminaciones.

Parte de la producción de Net se hace en serie, lo que se insiste en que no constituye una limitación, para lo cual señalan los veinte modelos de bibliotecas. Tampoco fal-

Elementos:
■ "Se toma en cuenta la idiosincrasia del cliente, pero también concepciones de países que marchan a la avanzada".

tan los muebles "a medida". "Quiénes llegan a Net buscan diseño y asesoramiento acerca de qué conviene hacer en un ambiente -publicidad ante m2-. Nosotros ayudamos a resolver cada problema planteado, sugiriendo los elementos que mejor resuelven el espacio y las funciones requeridas".

Prefieren no incursionar en cocinas, baños y placares, por tratarse de especialidades para las cuales existe una poderosa oferta, y concentrarse en todo el resto: estar, comedor y dormitorios. En todos los casos, procuran encontrar alternativas que tienen en cuenta la idiosincrasia y necesidades de los potenciales clientes locales, pero basándose también en concepciones aplicadas en países que marchan a la avanzada en materia de amoblamientos.

La división Contract de Vivendi se ocupa de los requerimientos de hoteles, locales destinados a la gastronomía y propuestas especiales para empresas. "Las tendencias están bastante merca-das, de acuerdo con las exigencias que se plantean -afirma Basgdall-. Con el auge de locales con alguna identificación especial, como los bares temáticos, no prevalece ninguna, ni siquiera un material sobre otro". De cualquier manera, se está comprobando cierta predilección por el aluminio anodizado y hasta



■ "Líneas netas, muy simples y despojadas".



■ Una solución para cada necesidad: living, "home offices" y otras.

COMO "ENCONTRARLE LA VUELTA" A UN AÑO COMPLICADO

Rebajas de precios y financiación

Primero, surge la necesidad: después, sobreviene la elección, y, finalmente, la compra, decisión siempre supeditada al precio y las condiciones de pago. A veces, dicho orden varía. El "presupuesto disponible" se erige como un factor esencial desde el primer momento. "El precio incide mucho y este año más que nunca -advierte la arquitecta Ana Laura Birenchwaj-. Más allá de lo que indudablemente constituye una 'exigencia histórica', la gente sabe diferenciar, no acepta cualquier cosa."

En Net, por ejemplo, evitan las imitaciones. "Los clientes comprueban que entregamos muebles de madera-madera, conforme a lo prometido, en espesores que superan a los habitualmente utilizados. ¿Nunca recurren a aglomerados?", consultó m2. "En ocasiones, pero lo hacemos saber, y siempre enchapados en madera", aclaró la entrevistada. "Vivendi se dirige a un 'target'

ABCI, o sea a un sector de la población bastante amplio y con buen poder adquisitivo -advierte Adrián Basgdall, responsable de marketing-. Nuestra filosofía es aportar un buen diseño y calidad, a precios accesibles." Coincide en que "éste es un año demasiado complicado, con una recesión que afectó a casi todas las actividades, por lo que fue preciso 'buscarle la vuelta'. Mantuvimos cierto nivel de ventas por

la financiación ofrecida -aunque permanentemente la hubo- y las significativas rebajas de diversos artículos".

Para muebles de una línea similar, en Net aseguran tener "mejores precios", especialmente cuando se trata de los denominados "grandes". De cualquier manera, Birenchwaj explica que "por las características de la producción, no es posible ofrecer a precios muy bajos".



muebles de diseño moderno simple básico

godoy cruz 1740 833-3901

ARCHIVOS ACTIVOS

Todas las posibilidades para sentirse bien.

Sillas & Sillones

Escritorios

Carros

Puestos de Trabajo

Archivos

Bibliotecas

Cajón

Cajón profundo

Modulos

ARCHIVOS ACTIVOS

Ventas: Av. Borda 1938/42 (1239) Bs. As. Argentina
Sucursal Godoy Cruz, M.T. de Avda 1390 - Ciudad - Cap. Fed.
Teléfono: (011) 4923-3000 (Rotaviva)
http://www.archivosactivos.com

Brasil: Rua Turibasso 2101 - São Paulo - Telef: (551) 38712961
Uruguay: Montevideo - Av. 18 de Julio 1779 - Montevideo Tel: (598) 2-499-1411
Chile: El Bosque Norte 655 (of. 3) Las Condes - Santiago - Tel: (562) 335-4812 / 333-0112
Standards permanentes: Unicenter - Buenos Aires Design - Abasto de Buenos Aires - Galerías Pacifico - Alto Palermo Shopping

Winner Paint

Tecnología en Pinturas de Máxima Calidad.

ADQUIERA ESTOS PRODUCTOS EN SU PINTURERÍA AMIGA

Industrias Químicas Fassí SRL - ROMA 1744 (1650) Villa Maipú
San Martín - Prov. de Bs. As. Tel / Fax 4753-0924 4713-1714

ALUMINIOS AUSQUI

- ALUMINIOS
- ACRILICOS
- POLICARBONATOS (ENTEROS O AL CORTE)
- ABERTURAS
- ESCALERAS

Financiación y entrega de trabajos en todo el país

Av. Mitre 5281 (1874) Villa Domínico • Bs. As. • Argentina
Tel: (54-11) 4207-0850 Fax: (54-11) 4227-5255

PROYECCION 4 ARQUITECTURA PUBLICITARIA

Departamento de Arquitectura

Asesoramiento

Diseño de interiores

Proyecto y dirección de obra

Stands - Locales

Departamento de Diseño

Gigantografías - Afiches

Catelería - Papelería

Vidrieras - Back-lights

Decoración vehicular

Taller de Carpintería

Stands publicitarios

Escenografías

Puntos de promoción y venta - Amoblamientos

Taller de Herrería

Marquesinas

Instalaciones comerciales

Herrería general

Entrepisos

Salom 670/72 - Capital - (1277) - TE/FX: 011-4302-2224/6871/5261 - Em: proyec4@dynamo.com.ar

ACIONALES E IMPORTADAS PARA EL MOMENTO DE ELEGIR LOS MUEBLES

iones simples y modernas

ponen en las nuevas tendencias

uebles modernos también pueden ser

na de oferta nacional e importada.

Prefieren no incursionar en cocinas, baños y placares, por tratarse de especialidades para las cuales existe una poderosa oferta, y concentrarse en todo el resto: estar, comedor y dormitorios. En todos los casos, procuran encontrar alternativas que tienen en cuenta la idiosincrasia y necesidades de los potenciales clientes locales, pero basándose también en concepciones aplicadas en países que marchan a la vanguardia en materia de mobiliamientos.

La división Contract de Vivendi se ocupa de los requerimientos de hoteles, locales destinados a la astronomía y propuestas especiales para empresas. "Las tendencias están bastante mezcladas, de acuerdo con las exigencias que se plantean -afirma Basgdall-. Con el auge de locales con alguna identificación especial, como los bares temáticos, no prevalece ninguna, ni siquiera un material sobre otro". De cualquier manera, se está comprobando cierta predilección por el aluminio anodizado y hasta

■ "Líneas netas, muy simples y despojadas".

el PVC, por sus posibilidades de cumplir con determinados requisitos. En esos casos, deben poder usarse en interiores y exteriores, ya que la durabilidad es una de las tantas exigencias a cumplir. Por supuesto, las sillas deben poder apilarse.

"Los emprendimientos de estas características apelan a la simplicidad, sin demasiadas estridencias, y deben permitir eventuales recambios, sin exigir inversiones adicionales significativas", argumenta el citado directivo.



COMO "ENCONTRARLE LA VUELTA" A UN AÑO COMPLICADO

Rebajas de precios y financiación

Primero, surge la necesidad; después, sobreviene la elección, y, finalmente, la compra, decisión siempre supeditada al precio y las condiciones de pago. A veces, dicho orden varía. El "presupuesto disponible" se erige como un factor esencial desde el primer momento. "El precio incide mucho y este año más que nunca -advierte la arquitecta Ana Laura Birencwajg-. Más allá de lo que indudablemente constituye una 'exigencia histórica', la gente sabe diferenciar, no acepta cualquier cosa."

En Net, por ejemplo, evitan las imitaciones. "Los clientes comprueban que entregamos muebles de madera-madera, conforme a lo prometido, en espesores que superan a los habitualmente utilizados." ¿Nunca recurren a aglomerados?, consultó m2. "En ocasiones, pero lo hacemos saber, y siempre enchapados en madera", aclaró la entrevistada.

"Vivendi se dirige a un 'target'

ABC1, o sea a un sector de la población bastante amplio y con buen poder adquisitivo -advierte Adrián Basgdall, responsable de marketing-. Nuestra filosofía es aportar un buen diseño y calidad, a precios accesibles." Coincide en que "éste es un año demasiado complicado, con una recesión que afectó a casi todas las actividades, por lo que fue preciso 'buscarle la vuelta'". Mantuvimos cierto nivel de ventas por

la financiación ofrecida -aunque permanentemente la hubo- y las significativas rebajas de diversos artículos".

Para muebles de una línea similar, en Net aseguran tener "mejores precios", especialmente cuando se trata de los denominados "grandes". De cualquier manera, Birencwajg explica que "por las características de la producción, no es posible ofrecerla a precios muy bajos".



muebles de diseño moderno simple básico

godoy cruz 1740 833-3901



Tecnología en Pinturas de Máxima Calidad.



ADQUIERA ESTOS PRODUCTOS EN SU PINTURERIA AMIGA

Industrias Químicas Fassí SRL - ROMA 1744 (1650) Villa Maipú San Martín - Prov. de Bs.As. Tel /Fax 4753-0924 4713-1714



ALUMINIOS AUSQUI

- ALUMINIOS
- ACRILICOS
- POLICARBONATOS (ENTEROS O AL CORTE)
- ABERTURAS
- ESCALERAS

Financiación y entrega de trabajos en todo el país

Av. Mitre 5281 (1874) Villa Dominico • Bs. As. • Argentina
Tel: (54-11) 4207-0830 Fax: (54-11) 4227-5253

PROYECCION 4 ARQUITECTURA PUBLICITARIA

Departamento de Arquitectura
Asesoramiento
Diseño de interiores
Proyecto y dirección de obra
Stands - Locales

Departamento de Diseño
Gigantografías - Afiches
Cartelería - Papelería
Vidrieras - Back-lights
Decoración vehicular

Taller de Carpintería
Stands publicitarios
Escenografías
Puntos de promoción y venta - Amoblamiento

Taller de Herrería
Marquesinas
Instalaciones comerciales
Herrería general
Entrepisos

Salom 670/72 - Capital - (1277) - TE/FX: 011-4302-2224/6871/5261 - Em: proyec4@dynamo.com.ar

CAL Y ARENA

Muestra

Dieciséis arquitectos expresarán, a través de sus obras, su visión sobre dos destacados colegas: Mario Roberto Álvarez y Clorindo Testa. Las realizaciones podrán ser vistas en la exposición titulada *Invariantes*, que será inaugurada el próximo lunes 30, a las 19.30, en la galería del 3er. piso de la FADU-UBA, en Ciudad Universitaria. Jorge Litwak, Mauro Bianucci, Juan Fontana, Rafael Iglesia y Sergio Forster son algunos de los participantes.

Ambiente

La Secretaría de Planeamiento Urbano del Gobierno de la Ciudad le encomendó a la Fundación Ambiente y Recursos Naturales el proyecto "Hacia la construcción de una región metropolitana sustentable", que tendrá una exposición pública el martes 31, de 19 a 20.30, en el Edificio Mapfre, Córdoba 1450, 1er. piso. El panel estará integrado, entre otros, por el titular de la citada secretaría, arquitecto Enrique García Espil, y el director ejecutivo de la fundación, el doctor Daniel Sabsay.

Maestría

El próximo martes 31, a las 19, se realizará una charla informativa sobre la Maestría en Diseño Arquitectónico Avanzado, por dictarse en la FADUUBA, a partir del 7 de setiembre. Los interesados podrán solicitar información en la Secretaría de Posgrado y Relaciones Institucionales, en Ciudad Universitaria, Pabellón III, 4º piso.

Inmobiliarias

La Cámara Inmobiliaria Argentina acaba de cumplir, el día 24, 19 años de vida. Como parte de su nueva proyección, se ha propuesto llegar al conjunto de la sociedad, ofreciendo asesoramiento gratuito al público en general, incluida la información sobre solvencia y antecedentes generales de empresas del rubro. Los datos se pueden solicitar en su sede, Independencia 944, Capital, o telefónicamente al 4300-2272 o 4307-9285.

CONSEJOS PARA NO PAGAR DE MAS CUANDO SE CONSTRUYE

Metros cuadrados o ideas redondas

El precio por metro cuadrado no es el único factor que determina el costo de una casa. A partir del proyecto, se puede lograr que la vivienda resulte más económica y aun más grande.

m² Por Arq. Rodolfo Livingston

"Su casa a tantos \$ el metro cuadrado", es un anuncio que atrae a los clientes que desean, como es natural, gastar lo menos posible en la construcción de su vivienda, sobre todo en épocas de recesión como la que estamos pasando. Sin embargo, el precio por metro cuadrado no es el único factor que determina el costo de una casa. Es más, conviene prevenirse de la reducción de los costos por ese camino, porque "lo barato sale caro" es un aforismo que suele ser acertado. Una casa puede resultar más económica y aun más grande que otra, cuyo costo por metro cuadrado sea menor. ¿Cómo? A partir del proyecto.

Es frecuente encontrar paredes superfluas y pasillos oscuros aún en casas de campo, rodeadas de verde. A veces también las funciones se duplican y hasta se triplican innecesariamente —comedor diario, comedor y quinchito, por ejemplo— tan sólo por no haber realizado de ma-

- **Funciones:** "A veces las funciones se duplican innecesariamente, tan sólo por no haber realizado de manera inteligente el interrogatorio al dueño de casa".

nera inteligente el interrogatorio al dueño de casa.

Los pedidos originales del cliente deben ser reelaborados por él con la conducción de su arquitecto. El baño para la pileta (para que los chicos no entren mojados a la casa) puede ser reemplazado por un "baño-lav" (cruza de baño con lavadero y ducha exterior). Evitar paredes y espacios innecesarios permite reducir

metros cuadrados y hacer más grandes los espacios realmente habitables. *Economía* (del griego "oikos", casa) quiere decir "distribuir con acierto", que no es lo mismo que construir barato.

¿De quién es el proyecto?

"No sabés las discusiones que tuve con mi arquitecto, pero al final me convenció", dicen los clientes con bastante frecuencia. Cuando las cosas empiezan así es probable que el propietario introduzca cambios durante la obra, que inevitablemente la retrasan, la complican y en consecuencia, la encarecen.

"Ahora que lo veo, me doy cuenta de que yo tenía razón, este ambiente es muy chico. Habría que correr esta pared, ganándole al patio aunque sea un metro", dice el cliente, quien finalmente impone su criterio. Pero como sabemos, las pa-

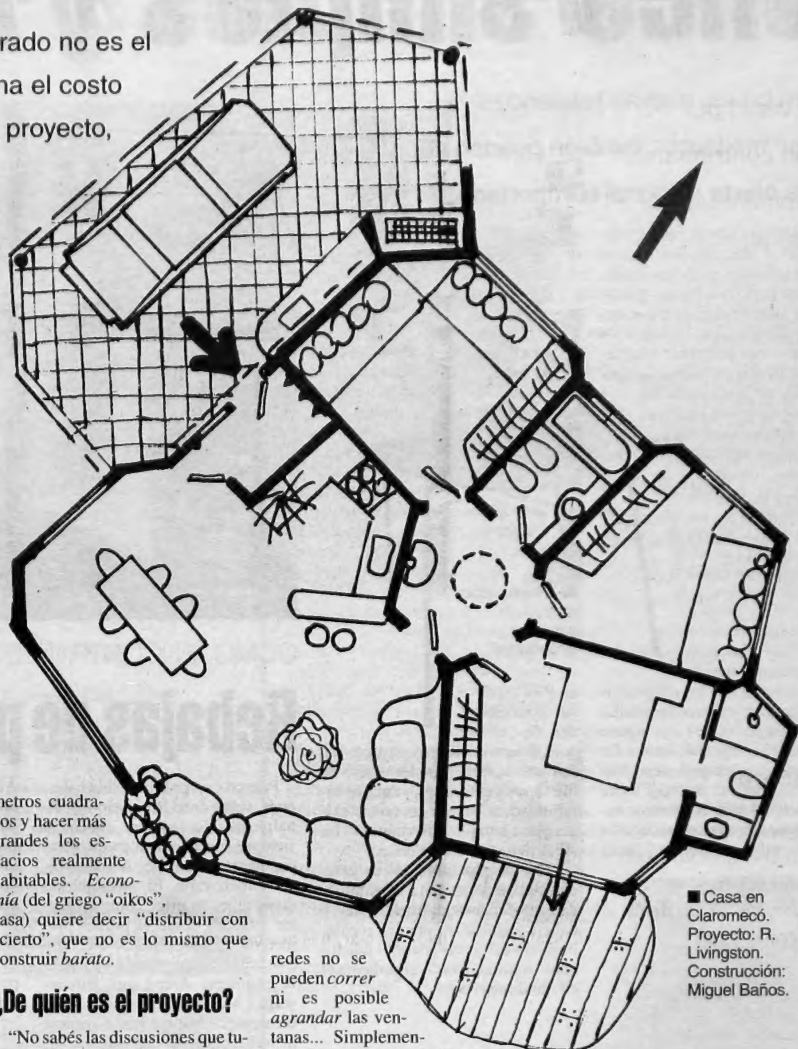
redes no se pueden correr ni es posible agrandar las ventanas... Simplemente, hay que hacer todo de nuevo, demolición incluida.

¿Qué ha ocurrido en estos casos? En realidad, el arquitecto no había convencido a su cliente (convencer: vencer juntos). El proyecto quedó prendido con alfileres en la mente del cliente, quien, a veces por no seguir discutiendo, terminó por aceptarlo.

Un buen proyecto debe ser el resultado de la participación creativa, consciente y organizada entre cliente y arquitecto hasta el punto de que el producto final sea de ambos. Es-

to no significa negar el papel de conductor, asesor y creador que le corresponde al profesional en el trato con su cliente. Pero si el proyecto es también de él, es mucho más probable que la obra avance sin tropiezos y sea, en consecuencia, más económica.

Cómo se ve, la economía no depende tanto del precio por metro cuadrado, como del pensamiento inteligente y participativo antes de la obra. Pensar bien es lo más económico que hay.



■ Casa en Claromecó. Proyecto: R. Livingston. Construcción: Miguel Baños.

HABITAT

REPARACIONES

SU ARTICULO DEL HOGAR NO FUNCIONA?
REPARACIONES RUBÉN
SE LO SOLUCIONA!
20 años de experiencia al servicio del hogar
Todas las marcas y modelos
ATMA - BRAUN - YELMO - ULTRACOM
Microondas - Purificadoras - Cafeteras - Licuadoras - etc.
Int. Neyer 25 - BECCAR

INMOBILIARIA

CASTEL BLANCO
PROPIEDADES
Tel: 4983-4545 / 6005
Fax: 4958-5385
Río de Janeiro 699 (1405) Capital Federal

ABERTURAS

FABRICA DE VENTANAS DE ALUMINIO
Vidrio repartido con vidrio
1,20x1,10 \$130
1,50x1,10 \$140
1,50x2,00 \$225
Ramón Gómez 1951- J. Ingenieros
a 150 mts. de General Paz y Beiró **4757-7403**

PINTURA

Layador® 3 4 9 5
EMPRESA DE APLICACION DE PINTURA (Líneas rotativas)
Telefono 4 9 6 2

ALFOMBRAS

ALFOMBRAMIENTO LAVALLE
✓ Alfombras de alto tránsito
✓ Solicite presupuesto sin cargo
✓ Tarjetas de crédito
Lavalle 2902 - Capital Federal - Tel/Fax: 4864-5705

ESCALERAS

ESCA FULL S.R.L.
Fábrica de escaleras
• Caracol • Rectas • Compensadas
J. B. Justo 2180/82 - Capital
Tel.: 4777-7247